DÉNICHEZ votre logement

LES CLÉS DU CHASSEUR IMMO

Christine Pelosse
& Lara Bel

© Groupe Eyrolles, 2008,
ISBN 978-2-212-12373-9
EYROLLES

Sommaire

9 **Avant-propos**

9 PROPRIÉTAIRES À TOUT PRIX !

9 Un achat des plus importants
9 Une tierce personne pour franchir le cap ?

10 CHASSEUR IMMO : QUEL MÉTIER POUR QUEL AVENIR ?

10 Un nouveau métier...
10 Une méfiance française

11 ÉVITER LES PIÈGES

13 **PARTIE 1**
Les règles de base

15 ÉLABORER SON BUDGET

15 La situation professionnelle et financière
15 Comment déterminer son budget et sa capacité d'emprunt ?
18 Quel prêt choisir ?

21 LES PRIX DU MARCHÉ IMMOBILIER FRANÇAIS

21 Paris, Lyon et Marseille
24 Les autres villes françaises

27 ÉTABLIR SON CAHIER DES CHARGES

27 Prioriser ses critères
27 Éviter les conditions contradictoires
30 Cibler ses recherches
32 Analyser ses contraintes quotidiennes et son mode de vie
34 Lister ses attentes

45 EN CONCLUSION

SOMMAIRE ..

47 **PARTIE 2**
Chasseur immo : mode d'emploi

51 **SE FAIRE COACHER PAR UN CHASSEUR IMMO...**

51 Le rôle du chasseur immobilier
53 Pourquoi faire appel à un chasseur ?
54 Combien ça coûte ?
55 Comment choisir ?

57 **PROFESSION : CHASSEUR IMMO !**

57 Le développement du métier
59 L'organisation de la profession
59 Les compétences requises
65 Le cadre légal actuel et ses limites

69 **PARTIE 3**
Éviter les pièges...

71 **EN AMONT : BIEN DÉFINIR SON CAHIER DES CHARGES**

75 **LA PHASE DE RECHERCHE**

75 La prospection
80 Le tri des offres
85 Les visites
85 Le reporting
86 Le recadrage du cahier des charges
86 L'aide à la prise de décision et la négociation

89 **L'INTERVENTION DU CHASSEUR IMMOBILIER DANS LA PHASE D'ACHAT**

89 Les diagnostics concernant le logement
92 Les informations concernant l'immeuble
93 Les diagnostics obligatoires pour les parties communes
93 Les charges et les taxes

97 L'intervention du chasseur dans les cas particuliers
97 L'achat sur plan
98 L'achat d'un logement occupé ou destiné à la location

101 Le compromis de vente en agence ou bien chez le notaire
101 L'offre d'achat, ou promesse d'achat
101 La promesse unilatérale de vente
102 Le compromis de vente, ou promesse synallagmatique de vente

105 La vente définitive
105 Le déroulement de la vente
107 Les coups durs

109 Un service global qui va plus loin
109 Les conseils sur les travaux
111 Les conseils sur la décoration
113 Un coach chargé d'une mission globale

115 Les services annexes

119 Annexes
119 Loi Hoguet

129 Les bonnes adresses
129 Les notaires
129 Les fédérations
129 Les sites de recherche

131 Biographie des auteurs

133 Index